

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Dalam perkembangan perekonomian saat ini, banyak bermunculan perusahaan-perusahaan baru sebagai akibat dari semakin meningkatnya persaingan antar perusahaan dan didukung oleh semakin cepatnya pembangunan di Indonesia. Kecenderungan yang terjadi di dalam dunia perdagangan sekarang ini adalah penjualan produk-produk dengan lini produk yang bervariasi. Karena tingkat persaingan yang semakin ketat dari hari ke hari mendorong perusahaan untuk menyusun strategi yang tepat untuk menjamin pemasaran produknya. Untuk mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan lainnya, suatu perusahaan harus dapat mengelola sumber daya dan teknologi yang dimilikinya dengan baik.

Selain itu, agar perusahaan dapat tetap mempertahankan eksistensinya di dunia usaha maka mereka harus mampu berkompetisi secara sehat dengan para pesaingnya. Untuk itu perusahaan harus menggunakan kemampuannya, metode-metode, alat-alat yang dimilikinya, melaksanakan segala aktivitasnya, dan mengembangkan strategi pemasaran produknya yang disesuaikan dengan situasi dan kondisi perusahaan yang bersangkutan untuk mencapai tujuan yang diinginkannya, yaitu untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. Tetapi setiap tujuan tersebut tetap tergantung dari, dan hanya dapat didukung oleh, usaha untuk memenuhi tujuan

utama perusahaan secara efektif, yaitu usaha untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan atau keinginan-keinginan para pelanggan.

Laba suatu perusahaan diperoleh dari pendapatan yang diterima perusahaan setelah dikurangi oleh biaya-biaya yang terkait dengan aktivitas pengelolaan perusahaan. Laba yang diperoleh akan digunakan untuk membiayai aktivitas perusahaan sekaligus untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan (*going concern*) dan akan digunakan sebagai tolak ukur kelancaran atau keberhasilan kinerja perusahaan. Tentunya biaya-biaya yang dikeluarkan ini harus dikendalikan dan disesuaikan dengan keadaan ekonomi yang sedang terjadi saat ini.

Penjualan dapat diartikan sebagai pendapatan yang diterima perusahaan karena menjual barang dagangan (apabila perusahaan tersebut adalah perusahaan dagang) atau menjual jasa yang dihasilkannya (apabila perusahaan tersebut adalah perusahaan jasa). Penjualan merupakan suatu bidang yang dinamis, disertai dengan kondisi yang selalu berubah-ubah, sehingga selalu terjadi masalah yang baru dan berbeda. Proses penjualan harus ditangani dengan cermat, mulai dari timbulnya transaksi sampai dengan hasil dari penjualan tersebut diterima oleh perusahaan. Fungsi penjualan pada umumnya memegang peranan yang penting dalam perusahaan dan dapat dikatakan sebagai titik penting yang menentukan berhasil atau tidaknya suatu perusahaan, serta merupakan pendorong dalam pencapaian untuk memperoleh keuntungan atau laba.

Di sinilah peranan dari seorang *controller* dapat mempunyai pengaruh penting dalam pemecahan masalah dan pengambilan keputusan. Suatu analisis

yang ekstensif dan objektif perusahaan harus memiliki manajemen yang baik sehingga seluruh kegiatan dalam perusahaan dapat dikendalikan dan juga terhadap penjualan dapat membantu para eksekutif penjualan dalam mengambil keputusan yang bijaksana, sejalan dengan tujuan jangka pendek dan jangka panjang dari perusahaan. Oleh karena itu agar dapat menunjang penjualan yang efektif diperlukan sistem penjualan yang dapat dipertanggungjawabkan dan digunakan untuk membiayai aktivitas perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan. Melalui penerapan sistem dan prosedur penjualan yang handal sehingga perusahaan dapat memantau keadaan perusahaan serta memperoleh informasi yang akan digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam peramalan penjualan (*sales forecasting*), perencanaan (*planning*), pengendalian (*controlling*), dan pengambilan keputusan (*decision making*).

PT Tunggal Jaya adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang industri plastik, yang fungsi penjualan merupakan fungsi yang penting bagi perusahaan dan apabila dikelola dengan baik akan dapat menunjang usaha pencapaian tujuan perusahaan dalam memperoleh laba. Untuk mencapai tujuan tersebut manajemen perusahaan memerlukan pengeolalaan dan pengendalian yang mana agar pengelolaan dan pengendalian di bidang penjualan tersebut dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien sehingga tujuan perusahaan dalam memperoleh hasil penjualan dapat maksimal.

Masalah yang akan diteliti lebih lanjut oleh penulis adalah mengenai bagaimana perusahaan mengendalikan penjualannya agar aktivitas penjualan yang ada di dalam perusahaan dapat berjalan efektif dan pada akhirnya tujuan yang

diinginkan oleh perusahaan dapat tercapai. Masalah tersebut seperti berbagai fasilitas atau bentuk produk yang bervariasi dan pelayanan pra dan purna bagi konsumen untuk menarik minat mereka. Hal tersebut menjadi tantangan yang harus dihadapi oleh pihak perusahaan agar siap menghadapi para pesaingnya demi kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian di PT Tunggal Jaya Plastik tersebut terutama pada fungsi pengendalian penjualannya. Untuk itu penulis menuangkannya dalam bentuk skripsi dengan judul: **“PERANAN PENGENDALIAN DALAM FUNGSI PENJUALAN GUNA MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN (Studi kasus pada PT TUNGGAL JAYA PLASTIK).”**

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan pengendalian atas fungsi penjualan pada PT TUNGGAL JAYA PLASTIK?
2. Sejauh mana efektivitas pelaksanaan pengendalian penjualan pada PT TUNGGAL JAYA PLASTIK?
3. Bagaimana peranan pengendalian dalam fungsi penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan PT TUNGGAL JAYA PLASTIK?

### 1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah yang telah diidentifikasi, tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan pengendalian dalam fungsi penjualan pada PT TUNGGAL JAYA PLASTIK.
2. Untuk mengetahui efektivitas penjualan pada PT TUNGGAL JAYA PLASTIK.
3. Untuk mengetahui peranan pengendalian dalam fungsi penjualan guna menunjang efektivitas penjualan pada PT TUNGGAL JAYA PLASTIK.

### 1.4 Kegunaan Penelitian

Dengan adanya kegiatan penelitian yang dilakukan oleh penulis, diharapkan dapat berguna bagi banyak pihak antara lain:

1. Bagi penulis

Dengan penelitian ini penulis dapat menerapkan ilmu yang diberikan di bangku kuliah dan dapat membandingkan antara teori dengan keadaan yang sesungguhnya. Selain itu, dapat mengembangkan daya analisis, pola berpikir, dan menambah pengetahuan, pengalaman serta wawasan dalam bidang penelitian ilmiah.

2. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi pemikiran yang berguna untuk bahan pertimbangan perusahaan, sebagai upaya mengoptimalkan peranan pengendalian dalam pelaksanaan pengendalian penjualan.

3. Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi pihak-pihak lain yang akan melakukan penelitian yang berguna dengan bidang penelitian penulis.

### **1.5 Rerangka Pemikiran**

Setiap perusahaan yang didirikan pasti memiliki tujuan untuk memperoleh laba yang optimal sehingga perusahaan dapat menjaga kelangsungan hidupnya. Untuk dapat mencapai tujuannya perusahaan harus memiliki sistem manajemen yang baik serta didukung oleh sumber daya manusia yang dapat bekerja secara produktif, efektif dan efisien. Selain itu perusahaan juga harus dapat berkompetisi secara sehat dengan para pesaingnya dan mendapatkan pangsa pasar yang sebesar-besarnya. Di sisi lain, perusahaan juga harus memperhatikan mutu dari produk yang dihasilkannya, ketepatan waktu pemenuhan persediaan barang, ketepatan waktu dalam pengiriman dan harga jual produknya.

Seiring dengan adanya perkembangan dunia usaha dan tingginya tingkat persaingan yang dihadapi mengakibatkan permasalahan yang dihadapi manajer semakin rumit dan kompleks. Oleh karena itu perusahaan perlu melaksanakan fungsi-fungsi manajemen secara lebih baik. Fungsi manajemen lebih ditekankan pada perencanaan dan pengendalian yang sangat membantu dalam keberhasilan suatu perusahaan. Kedua fungsi ini berkaitan erat satu sama lainnya, dimana pengendalian yang efektif berasal dari suatu perencanaan yang baik.

Salah satu kegiatan yang dapat membantu perusahaan dalam berkompetisi dengan pesaingnya adalah efektivitas penjualan karena penjualan merupakan kegiatan memasarkan produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan sebagai umpan baliknya perusahaan akan menerima imbalan uang senilai barang atau jasa yang diserahkan kepada konsumen atau pelanggan. Penjualan dikatakan efektif apabila adanya pengendalian penjualan untuk mengarahkan aktivitas penjualan pada tujuan yang telah ditetapkan, sehingga usaha pencapaian tujuan perusahaan dalam memperoleh laba dapat tercapai.

Menurut Tjendra (1997), mendefinisikan pengendalian penjualan sebagai berikut:

“Pengendalian penjualan adalah meliputi analisa, penelaahan, dan penelitian yang diharuskan terhadap kebijaksanaan, prosedur, metode, dan pelaksanaan yang sesungguhnya untuk mencapai volume penjualan yang dikehendaki, dengan biaya yang wajar, yang menghasilkan laba kotor yang diperlukan untuk mencapai hasil pengembalian yang diharapkan atas investasi (*return on investment = ROI*)”.

Welsh sebagaimana dialihbahasakan oleh Anassidik (1998) mengungkapkan bahwa pengendalian fungsi penjualan adalah sebagai berikut:

“Pengendalian fungsi penjualan harus dianggap sebagai kegiatan terpadu yang menyangkut volume penjualan, pendapatan penjualan, biaya promosi, dan biaya distribusi. Pengendalian yang efektif mengharuskan supaya baik volume penjualan dan biaya distribusi dianggap sebagai satu kesatuan, bukan sebagai dua persoalan yang berbeda dan berdiri sendiri-sendiri”.

Menurut Tjendra (1997) alasan dilakukannya pengendalian penjualan yaitu:

“Agar dapat dicapai hasil pengembalian yang sebaik-baiknya atas investasi. Laba bersih yang optimum akan dapat direalisasikan hanya bila terdapat hubungan yang wajar di antara keempat faktor ini: investasi dalam modal kerja dan fasilitas-fasilitas, volume penjualan, biaya operasi (*operating expense*), dan laba kotor”.

Berdasarkan uraian di atas, adapun hipotesis yang diajukan penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

**“Pengendalian dalam fungsi penjualan berperan guna menunjang efektivitas penjualan.”**

### **1.6 Metodologi Penelitian**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analitis. Penggunaan metode tersebut dimaksudkan untuk mendapatkan suatu gambaran tertentu mengenai suatu keadaan berdasarkan informasi yang ada, dikumpulkan, diklasifikasikan dan menginterpretasikan sehingga didapatkan informasi untuk menganalisis masalah yang diteliti. Dalam penyusunan skripsi ini, data penelitian diperoleh melalui teknik pengumpulan data sebagai berikut:

#### 1. Penelitian lapangan (*Field Research*)

##### a. Wawancara (*interview*)

Merupakan teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab dengan manajer penjualan, supervisor dan salasan yang terlibat langsung dalam aktivitas penjualan. Data yang diperlukan antara lain adalah sejarah perusahaan, struktur organisasi, pemisahan tugas dan wewenang, serta data penjualan periode 2006.

b. Pengamatan (*Observasi*)

Yaitu teknik pengumpulan data dengan mengamati secara langsung objek yang diteliti. Objek yang akan diteliti adalah dokumen-dokumen penjualan periode 2006. Data yang dihasilkan dari observasi ini adalah berbagai macam dokumen, kebijakan dan prosedur dalam penjualan. Observasi ini dilakukan untuk memperoleh gambaran nyata mengenai pelaksanaan pengendalian penjualan.

c. Kuesioner

Kuesioner yaitu pengumpulan data dengan cara menyusun daftar pertanyaan yang berhubungan dengan objek yang sedang diteliti dan memberikan daftar pertanyaan tersebut kepada pihak-pihak yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Data yang akan ditanyakan ini adalah prosedur dan kebijakan penjualan, pelaksanaan pengendalian penjualan. Responden yang terpilih untuk mengisi kuesioner adalah pihak-pihak intern perusahaan yang berkaitan dengan penelitian ini, yaitu Direktur, Kepala Bagian Penjualan, Kepala Bagian Marketing, Kepala Bagian Produksi, Kepala Bagian Keuangan, Kepala Bagian Akuntan, Kepala Bagian Gudang, dan Kepala Bagian *Production Planning and Inventory Control*.

2. Penelitian kepustakaan (*library research*)

Yaitu penelitian dengan jalan mempelajari literatur kepustakaan, catatan kuliah dan lain-lain yang memiliki kaitan dengan masalah yang diteliti.

Literatur kepustakaan ini berguna sebagai landasan pemikiran untuk meneliti dan membahas masalah yang dihadapi dan kenyataan-kenyataan yang ditemukan di lapangan.

### **1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Dalam menyusun penelitian ini, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian pada PT Tunggal Jaya Plastik yang beralokasi di jalan Perintis Kemerdekaan no. 249 Tasikmalaya. Penelitian ini dilakukan mulai bulan Januari 2007.